



Chartreuse
— Tourisme —

L'agence de promotion & commercialisation
de la Destination Chartreuse

Optimiser la commercialisation de son hébergement touristique



DAVID BLANCHARD

PDG du groupe Logitourisme

Consultant et formateur en e-marketing

Diplômé de l'Institut des métiers de la montagne et du tourisme
Cursus universitaire en sociologie et psychologie sociale
Professeur en marketing digital tourisme au CNAM

À propos de l'hôte



David

Superhôte

219
évaluations

4,93
en note globale

7
ans d'expérience
en tant qu'hôte

30 ans d'expérience en développement et marketing touristique

- Direction générale office de tourisme Saint François Longchamp (Savoie)
- Direction de la centrale de réservation départementale du Jura
- Direction marketing de l'ADT du Jura
- Direction générale d'une union de villages vacances (Isère)
- Direction d'une association de voyage et sports outdoor (Isère)
- Ingénieur commercial tourisme en systèmes de commercialisation (Savoie)

Prestataire touristique

- Propriétaire de 2 gîtes (Saint-Pierre d'Entremont Isère et Savoie)
- Ex-propriétaire de chambres d'hôtes (Jura)
- Moniteur escalade et VTT
- Ex-président de l'office de tourisme de Lons-le-Saunier



Ingénierie et conseil en marketing touristique

- Stratégies de développement touristique
- Concepts d'accueil
- Commercialisation et vente en ligne
- Management de destination

16 années d'activité.

24 formatrices et formateurs certifiés.



Institut de formation



40 programmes de formations dédiées aux professionnels du tourisme

- Management
- Accueil
- RSE, tourisme durable
- Marketing
- E-tourisme
- Gestion d'équipements
- Thermalisme
- Stratégie de marque
- Outils de communication
- Web et réseaux sociaux
- Photo et vidéo
- Vente en ligne
- ...



Yata!

Agence de communication
Web et Print

www.yata.fr

200

sites internet

(vitrine, e-commerce...) que nous réalisons
et que nous gérons.

10

personnes

Une équipe exigeante,
formée, et réactive.

100

h/mois

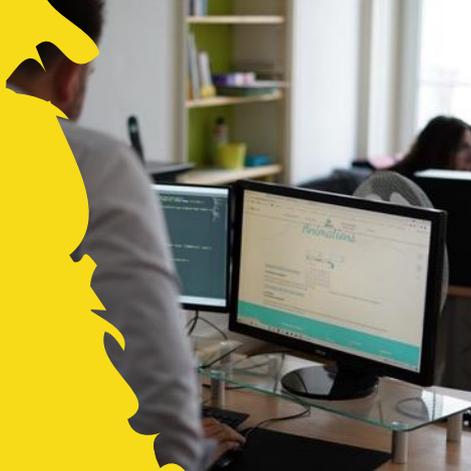
En recherche et développement.

1^{ère}

Étiquette environnementale pour le web

Développée en partenariat avec l'ADEME

EcoWebScore



Bon pour une binouze.

Une stratégie

Des réseaux

Des bons prix

Des astuces

Si le produit est bon,

Si le produit est bon, on se l'arrache.



De la folie.

Déjà une question : ça implique quoi la vente ?



Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

La vente dépend de vos objectifs. Les outils aussi.



Félicie aussi.

Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

La place des OTA dans la distribution

YouGov Travel & Tourism Rankings 2022: France

Rank	Brand name	Score
1	Gites de France	30.8
2	Booking.com	30.2
3	Center Parcs	28.5
4	Mercure	22.6
5	Pierre & Vacances	22.1
6	Airbnb	21.6
7	ibis	20.1
8	Club Med	20.0
9	Novotel	20.0
10	Tripadvisor	17.9

Chart shows the brands with the highest average Impression score between 1st January 2021 and 31st December 2021



Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible



Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

11

La place des OTA dans la distribution

imperial palace annecy

Envron 2 250 000 résultats (0,54 secondes)

Sponsorisé

booking.com
http://www.booking.com

Impérial Palace, Annecy - Sans frais de réservation
Réservez votre Last Minute Hôtel en ligne. Réservez en ligne, payez à l'hôtel. Réservez **Impérial Palace, Annecy**. Sans frais de réservation. Disponibilités...

Réserver Maintenant
Rapide, Simple, Facile à Utiliser Réservez Gratuite, Super Tarifs

Hôtels à Très Bons Prix
Pas de Frais Cachés Nous Ajustons Nos Tarifs

Réserver Pour ce Soir
Confirmation Instantanée Service Clients 24h/24

Réserver Pour Demain
Voir Les Hébergements Disponibles Confirmer mon séjour

Sponsorisé

hotel-imperial-palace.com
https://www.hotel-imperial-palace.com > hôtel > annecy

Impérial Palace - Hôtel au bord du lac d'Annecy
L'**Impérial Palace** se situe au bord du lac d'**Annecy** et vous promet un séjour de rêve. Notre hôtel 4 étoiles est le lieu incontournable des rives du lac d'**Annecy**. Réservez en ligne. Services: Site officiel de l'hôtel, Meilleur prix garanti, Aucuns frais supp.
Les coffrets cadeaux · Les Occasions · Les Lieux · Imperial Circus · Les Thèmes · Chambres

Ouvrir « https://www.booking.com/hotel/fr/imperial-palace.fr.html » dans un nouvel onglet

Impérial Palace
4,4 ★★★★★ 3 590 avis Google
Hôtel de tourisme 4 étoiles

RÉSERVER UNE CHAMBRE

Adresse : All. de l'Impérial, 74000 Annecy
Téléphone : 04 50 09 30 00

Économisez 79 € en choisissant un séjour du **sam. 22 juil. au lun. 24 juil.**

Comparer les prix

sam. 15 juil. lun. 17 juil. 2

Sponsorisé · Options recommandées :

Booking.com 406 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus

Comparer les prix

sam. 15 juil. lun. 17 juil. 2

Sponsorisé · Options recommandées :

- Booking.com** 406 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus
- Expedia.fr** 406 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus
- Hotels.com** 406 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus
- Trip.com** 429 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus

Toutes les options

- Impérial Palace Site officiel** 354 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus
- Hotels.com** 406 € >
Non remboursable · Petit-déjeuner non inclus

Afficher 17 de plus

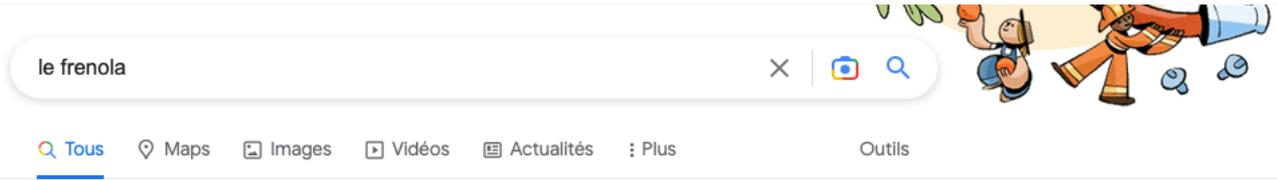
À partir de 354 €

En mode Google vous aussi ?

Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

12

La place des OTA dans la distribution



Environ 273 000 résultats (0,39 secondes)

Sponsorisé

B. Booking.com
<https://www.booking.com>

Le Frenola, Saint-Pierre-d'Entremont – Tarifs 2023

Réservez en ligne, payez à l'hôtel. Plus de 1,400,000 hôtels en ligne. Faites votre choix parmi large variété d'établissements proposés par Booking.com. Hôtels. Villas. Tarifs Bas.

★★★★★ Note associée à booking.com: 4,7 - 123 avis

Réserver Maintenant · Maison, Appartement, Etc. · Hôtels à Très Bons Prix

Chalet Le Frenola
<https://www.gite-en-chartreuse.net>

Gîtes en Chartreuse - Chalet Le Frenola

Le Frenola est un chalet bois de 40 m2 côté Isère, idéal pour 2 personnes mais pouvant accueillir 4 personnes avec ses 2 lits doubles.

Le Frenola

Location de gîte en Chartreuse. Le Frenola est un chalet bois tout ...

L'Alpe

Location de gîte en Chartreuse. Le Frenola est un chalet bois tout ...

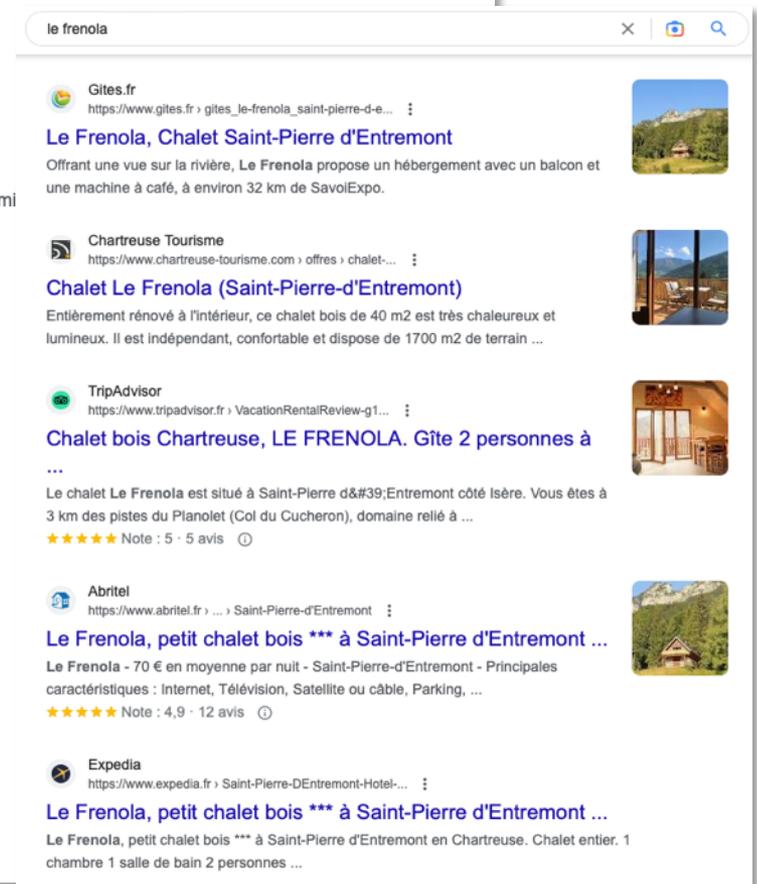
Réserver

Location de gîte en Chartreuse. Le Frenola est un chalet bois tout ...

Mentions légales

Location de gîte en Chartreuse. Le Frenola est un chalet bois tout ...

[Autres résultats sur gite-en-chartreuse.net](#) »



Comparons.

Allez vous faire voir !

L'OTA est-il indispensable ?

152% *la croissance des OTA dans l'apport de réservations d'un professionnel du loisir prévue en 2025.*

Source : <https://arival.travel>

40% *la part de marché des OTA pour les réservations dans les hébergements de moyenne et petite taille en Europe selon une étude commandée par Booking.com*

Source : EY Parthenon 2020
https://www.ey.com/en_ao/strategy/how-to-help-europes-small-and-independent-hotel-market-succeed

Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

Allez vous faire voir !

Des ventes supplémentaires grâce aux OTA

20% à 30% de *réservations directes* des petits et moyens acteurs seraient provoquées par le référencement sur leur plateforme.

Les **commentaires et évaluations** laissés par les visiteurs récents facilitent le tri et une fois le choix arrêté, une recherche permet de trouver un contact direct avec l'hébergement ou l'activité.

Source : Etude Oxford Economics

<https://www.oxfordeconomics.com/resource/the-impact-of-online-content-on-european-tourism/>

Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

La place des OTA dans la distribution



Elargissement de clientèle

Augmentation de la visibilité

Moins de tâches techniques

Risque de perte financière

Dépendance possible

Problème de lecture tarifaire

Algorithme non maîtrisable

Ça, j'achète !

Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

16

Suivez mon ADT/Office de Tourisme !

The image shows a Google search interface. The search bar contains the text "tourisme Chartreuse". Below the search bar, there are navigation tabs: "Tous", "Images", "Actualités", "Lieux", "Sites de lieux", "Vidéos", "Produits", "Plus", and "Outils". The search results are for "Massif de la Chartreuse, Saint-Pierre-d'Entremont". The first result is from "chartreuse-tourisme.com" with the URL "https://www.chartreuse-tourisme.com". The title is "Site Officiel Chartreuse Tourisme en Savoie et Isère, région ...". The description says "Toutes les disponibilités pour réserver vos vacances dans le massif de Chartreuse et plein d'autres informations : gîtes, hôtels, campings, activités,". Below the description are several links: "Les incontournables" (with subtext "Vous ne connaissez pas la Chartreuse ou vous ne savez ..."), "Les 10 randonnées ..." (with subtext "Entre Isère et Savoie, avec ses 1500 km de sentiers balisés ..."), "Laurence Baton Dormir" (with subtext "Tourisme adapté · Tourisme d'affaires · Brochures · Offices de ..."), "Marcher, courir & rouler" (with subtext "1 500 km de sentiers balisés s'ouvrent sous vos pieds. Sommet ..."), and "Nos villages emblématiques" (with subtext "Atout indéniable de la Chartreuse ? La proximité immédiate de ?"). To the right of the search results, there is a featured snippet for "Chartreuse, la destination" from "chartreuse-tourisme.com". The description for the featured snippet is "Toutes les disponibilités pour réserver vos vacances dans le massif de Chartreuse et plein d'autres informations : gîtes, hôtels, campings, activités, Summarized from the website". Below the featured snippet, there is a section for "Profils" with icons for LinkedIn, Facebook, and Instagram. At the bottom right of the featured snippet area, there is a link for "Commentaires".

Résultats pour **Massif de la Chartreuse, Saint-Pierre-d'Entremont** · Choisir une zone

chartreuse-tourisme.com
https://www.chartreuse-tourisme.com

Site Officiel Chartreuse Tourisme en Savoie et Isère, région ...

Toutes les disponibilités pour réserver vos vacances dans le massif de **Chartreuse** et plein d'autres informations : gîtes, hôtels, campings, activités,

Les incontournables
Vous ne connaissez pas la Chartreuse ou vous ne savez ...

Les 10 randonnées ...
Entre Isère et Savoie, avec ses 1500 km de sentiers balisés ...

Laurence Baton Dormir
Tourisme adapté · Tourisme d'affaires · Brochures · Offices de ...

Marcher, courir & rouler
1 500 km de sentiers balisés s'ouvrent sous vos pieds. Sommet ...

Nos villages emblématiques
Atout indéniable de la Chartreuse ? La proximité immédiate de ?

Chartreuse, la destination

[chartreuse-tourisme.com](https://www.chartreuse-tourisme.com)

Toutes les disponibilités pour réserver vos vacances dans le massif de Chartreuse et plein d'autres informations : gîtes, hôtels, campings, activités, [Summarized from the website](#)

Profils

LinkedIn Facebook Instagram

Commentaires

LA destination !

Définir sa stratégie commerciale et se rendre visible

Faut-il encore un site internet avec la place de marché ?

**Les clients
ont
tendance à
rechercher
en direct
même
après
consulté
un OTA**

**Je peux garantir
le meilleur prix
Sans commission**

OUI

**Et je peux
fidéliser**

**En France,
la part des
réservation
s
effectuées
sur le site
du
prestataire
qui utilise
une place
de marché
est
d'environ**

Un étalage ou plusieurs ?

C'est quoi les bons prix ?

**Les bons prix sont ceux qui vont
convaincre le plus grand nombre
de clients**

**et assurer la
rentabilité de
l'activité**

Les astuces pour optimiser ses tarifs

Ça s'appelle du design de l'offre



Créez de la valeur

On parle pognon

Côté client : une donnée à « prendre en compte »
= le transport

VACANCES LUNIQUES ...



C'est quoi le Yield management ?

C'est la gestion du rendement un système de gestion tarifaire des capacités disponibles qui a pour objectif l'optimisation du remplissage et l'augmentation du chiffre d'affaires.



L'acceptation du prix est basée sur un système de valeurs personnelles.

Valeur d'attrait

Valeur d'usage

Valeur de signe

Mais quelle est la valeur acceptable des acheteurs. teuses ?

Encore plus de psychologie

Elle doit être acceptable, mais pour qui ?



5€ la nuit



1500€ la nuit

3 pistes pour fixer ses skis prix



Les prix de marché peuvent se baser en général sur 3 points :

Les prix de la concurrence

La recherche du meilleur bénéfice

La domination

3 pistes pour fixer ses prix

La concurrence



27

Faut-il toujours baser ses prix en tenant compte des concurrents ?



© Peter Dazeley / Getty Images / CAPITAL

27

On vous épie.

3 pistes pour fixer ses prix

Le bénéfice



28

Augmenter les prix sur les saisons



Objectif = bourrer le cochon

3 pistes pour fixer ses prix

La domination



Une offre à bas prix par rapport à la concurrence

Proposer une offre qui répond à une tendance d'achat

Accepter une marge unitaire très faible parfois

3 pistes pour fixer ses prix

La domination



30

La nuit
à partir de
98€

Quelques heures
à partir de
76€
au lieu de ~~98€~~

Ça c'est une idée !

Astuce n°1 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Définir sa stratégie commerciale



Astuce n°2 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Présenter une offre synchro avec les tendances d'achat justifie le prix



SENSIBILITÉ DES E-ACHETEURS FACE AUX DÉMARCHES ÉCORESPONSABLES

Tendance à privilégier ces sites pour leurs achats

70%

Tendance à être attiré par la visite de ces sites

60%

Tendance à recommander sur les réseaux sociaux
ou aux proches

38%

D'accord

Source : Baromètre Fevad/Médiamétrie, septembre 2019.

Astuce n°3 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Investir les OTA

En utilisant leur référencement

Inscrivez-vous progressivement sur les OTA en cherchant ceux que vous ne connaissez pas puis identifiez comment GRIMPER dans leurs classements et LISEZ leurs conseils et outils de marketing



Booking.com

<https://www.booking.com/hotel/le-frenola.fr.html>

Le Frenola, Saint-Pierre-d'Entremont – Tarifs 2023

Offrant une vue sur la rivière, **Le Frenola** propose un hébergement avec un balcon et une machine à café, à environ 32 km de SavoieExpo.

★★★★★ Note : 9,3/10 · 23 avis · Prix : Tarifs à partir de € 98 par nuit pour les dates à venir (nous ajustons nos tarifs) ⓘ



Gites.fr

https://www.gites.fr/gites_le-frenola_saint-pierre-d-e...

Le Frenola, Chalet Saint-Pierre d'Entremont

Offrant une vue sur la rivière, **Le Frenola** propose un hébergement avec un balcon et une machine à café, à environ 32 km de SavoieExpo.

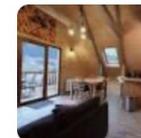


Expedia.fr

<https://www.expedia.fr/Saint-Pierre-DEntremont-Hotel-...>

Le Frenola, petit chalet bois *** à Saint-Pierre d'Entremont ...

Petit chalet cosy pour 2 adultes, très bel espace de vie, chambre un peu exiguë mais vue magnifique sur la montagne. Proximité du village et des balades.



abritel.fr

<https://www.abritel.fr/.../Saint-Pierre-d'Entremont>

Le Frenola, petit chalet bois *** à Saint-Pierre d'Entremont ...

20 kilomètres de vue sans vis-à-vis vous attendent. Le chalet est composé d'une petite chambre équipée de couchage 160x200, une salle d'eau/wc avec douche et 2 ...

★★★★★ Note : 4,9 · 12 avis ⓘ



Oh t'es là ?

Astuce n°4 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Ne pas rester figés sur la concurrence et ses tarifs

Rien ne prouve que les tarifs du concurrent soient bons parce que :

- Son offre est de mauvaise qualité
- L'accueil est décrié
- Les avis soient négatifs
- Il a lui-même ajusté ses tarifs sur les concurrents
- Ses tarifs sont ajustés sur un coût de revient trop bas/trop élevé
- Ses clients sont fidèles
- Il n'a pas besoin de louer et dissuade par le tarif
- Les tarifs n'évoluent pas et restent les mêmes d'année en année
- etc

Astuce n°5 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Augmenter les prix, raisonnablement, si cela se loue très vite

Les bonnes périodes de location sont celles qui sont réservées très tôt dans l'année (plus de 3 mois).

N'avez-vous jamais dit ?

**« Cette période,
j'aurais pu la louer 10 fois ! »**

Pour cette astuce :

Analysez la période d'achat de vos clients

Le tarif pourrait être augmenté si les clients réservent très tôt

	Nom	Jours avant la réservation	Chalet	Date d'arrivée	Date de départ
02/01/2022	Thierry Barsotti	103	L'Alpe	15/04	18/04
10/10/2021	Enyde Ayme	187	Le Frenola	15/04	21/04
13/03/2022	Marc Fraize	36	L'Alpe	18/04	23/04
24/11/2021	Talal Alshammari	148	Le Frenola	21/04	04/05
20/02/2022	Bernadette Mahe	63	L'Alpe	24/04	26/04
06/02/2022	Audrey Jardin	79	L'Alpe	26/04	02/05
06/01/2022	Maurice Barbé	116	L'Alpe	02/05	06/05

Ne pas moduler n'importe comment

La politique tarifaire est définie avant l'ouverture, et non pas pendant.

Réfléchir à des offres exceptionnelles sur les ailes de saison.

Moduler en fonction de la quantité ou la durée.



Astuce n°6 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Se différencier, c'est saisir les opportunités

Pensez aux « marronniers ».

Perturbiez le visiteur parfois en étant décalé.

Adaptez vos tarifs en fonction du vent à la dernière minute



Astuce n°7 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Le prix ne se fixe pas à partir de...

nos valeurs

Une suite à 36.000 euros ?



« Ah mais c'est pas pour acheter ! »

Astuce n°8 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Chaque année, les coûts augmentent. Chaque année :

vos tarifs
évoluent !



Astuce n°9 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

41

Penser et anticiper les événements récurrents



Les Fêtes de la Chartreuse
reviennent **en mai 2025**

A bientôt pour découvrir le programme !

Astuce n°10 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Ajuster ses tarifs selon le niveau de qualité de l'offre

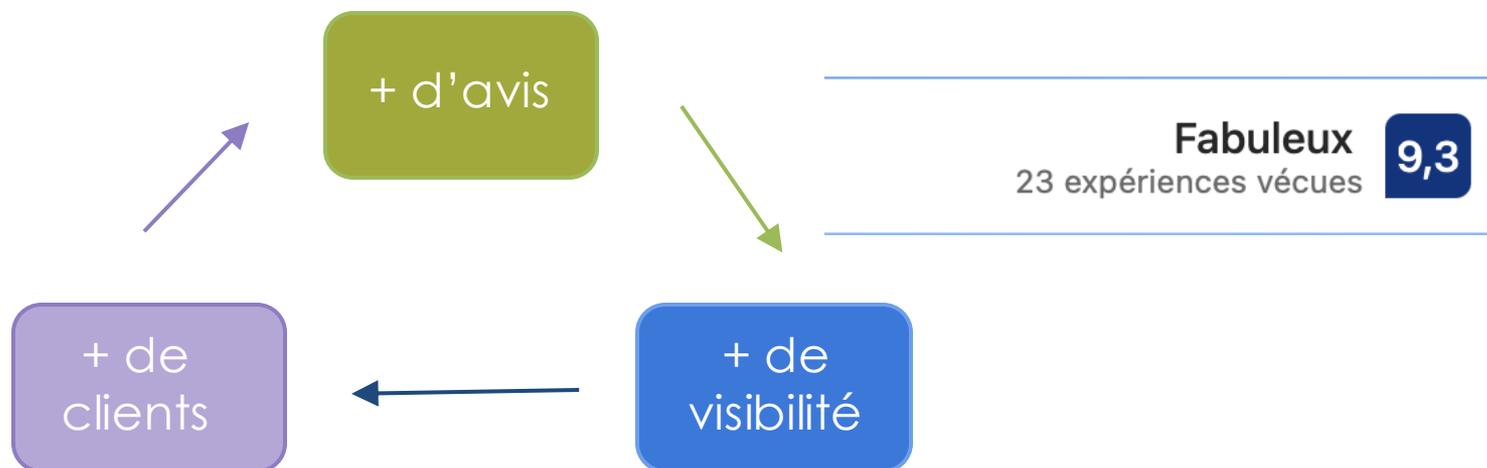
Un facteur d'appréciation mécanique est lié à la valeur conférée à votre hébergement par la clientèle. Si le rapport qualité/prix est positif, même un an après, l'opinion du lecteur sur le rapport qualité/prix restera positive. Puisque l'avis est positif (il ne peut savoir que le tarif a été augmenté), son opinion sur le prix devient plus acceptable.

 Coup de cœur voyageurs 

Un des logements préférés des voyageurs sur Airbnb

4,92
★★★★★

130
Commentaires



Merci pour vos avis.

Astuce n°11 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Gérez des options

Une option ne coûte rien quand on ne la prend pas.

- Courses de base
- Vin débouchonné
- Ménage
- Location de vélos
- Organisation d'activités
- Entrées au musée
- Repas du soir
- Recharge du véhicule électrique
- Accès au spa
- Raquettes à neige
- etc

réf. : s003

2 jours, 1 nuit
à partir de **268,00 € / 2 pers.**

Séjour pour 2 personnes comprenant:

- Location des vélos électriques
- Hébergement hôtel ***
- Petit déjeuner
- Carnet de voyage

Services en option

<input type="checkbox"/> Transfert gare	299€
<input type="checkbox"/> Transfert des bagages	100€
<input type="checkbox"/> Chambre single	53€
<input type="checkbox"/> Demi pension	82€
<input type="checkbox"/> Guide accompagnateur	400€

268 € / 2 pers. *

Date d'arrivée 

JE RÉSERVE 

* sous réserve de disponibilité et de choix des chambres.

Option gratuite.

Astuce n°12 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Laissez partir les moins chers d'abord !

Face à des offres d'hébergement réellement équivalentes, ce sont les moins chères qui seront louées d'abord.

Astuce n°13 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Améliorez vos visuels pour créer l'émotion

La photo fait vendre.

Des photos vite rentabilisées

[En savoir plus](#)

40%

augmentation des revenus

Les hôtes dotés de photos professionnels ont tendance à gagner davantage que les autres hôtes de leur région.

24%

plus de réservations

Les photos comptent parmi les facteurs qui incitent le plus les voyageurs à réserver.

26%

augmentation du prix à la nuit

De nombreux hôtes peuvent augmenter leur prix à la nuit après avoir amélioré leurs photos.

La première impression compte

Laissez un photographe capturer votre logement sous son meilleur jour. Nos experts vous aident à transformer votre logement pour qu'il se démarque auprès des voyageurs.

Place à l'image.

Astuce n°14 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Faites envie.

Vous devez provoquer l'imaginaire,
créer la sécurité, donner l'envie et
provoquer l'engagement.



Astuce n°15 pour optimiser ses tarifs et ses ventes

Restez souple.



S'adapter comme un roseau.

Main ne rompt pas.

Merci !



David Blanchard
david@logitourisme.com

Groupe Logitourisme

RCS Lons-le-Saunier 508 353 893 • Tel 03.63.67.21.11

Siège : 11, Place de l'Hôtel de ville - 39000 Lons-le-Saunier

Agence des Hauts de France : 1, Rue de Lille - 59100 Roubaix